



Corporation au bénéfice du développement communautaire  
**ASSOCIATION ATLANTIQUE**

**RAPPORT ANNUEL 2022-2023**



# Table des matières

Message du président .....	3
Message du chef de l'exploitation.....	4
Ministre du Développement économique rural et ministre responsable de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique .....	7
Fonds d'atténuation du risque .....	8
Fonds d'aide et de relance régionale et allègements de prêts des CBDC .....	9
Histoire d'une réussite en Nouvelle-Écosse .....	10
Rapport de la Nouvelle-Écosse .....	13
Histoire d'une réussite à l'Île-du-Prince-Édouard .....	14
Rapport de l'Île-du-Prince-Édouard .....	17
Histoire d'une réussite à Terre-Neuve-et-Labrador .....	18
Rapport de Terre-Neuve-et-Labrador .....	21
Histoire d'une réussite au Nouveau-Brunswick.....	22
Rapport du Nouveau-Brunswick .....	25
Faits saillants financiers .....	26
Le FICAEL en bref .....	27
Les CBDC en bref.....	28
Retombées pour la région de l'Atlantique .....	29
États financiers .....	30
Rapport de l'auditeur indépendant .....	31
État consolidé des résultats et évolution des soldes de fonds .....	32
Bilan consolidé .....	33
État consolidé des flux de trésorerie .....	33
Programmes et services des CBDC.....	34

459 rue Murray, C.P. 40, Mulgrave, Nouvelle-Écosse B0E 2G0  
Tél : 902.747.2232 Sans frais : 1.888.303.CBDC (2232) Télécopieur : 902.747.2019  
[www.cbdc.ca/fr](http://www.cbdc.ca/fr)



## MESSAGE DU PRÉSIDENT

Alors que nous réfléchissons à l'année écoulée, c'est avec beaucoup de fierté et de gratitude que je souligne le chemin remarquable que nous avons parcouru au service de nos chères communautés du Canada atlantique. Notre réseau de Corporations au bénéfice du développement communautaire et d'associations est resté fidèle à son engagement d'entretenir et de soutenir l'esprit d'entreprise qui prospère dans cette région dynamique.

Ces dernières années resteront à jamais gravées dans notre mémoire collective comme des années remplies de défis sans précédent, puisque le monde était aux prises avec les incertitudes engendrées par la pandémie

mondiale. Cette période a exigé de l'adaptabilité, de la créativité et de la résilience face à l'adversité. C'est aussi une période qui a fait naître de nouvelles idées et de nouveaux rêves dans le cœur de nombreux individus et qui a insufflé une passion brûlante à ceux et celles qui aspiraient à prendre le contrôle de leur propre destin, à la fois sur le plan de leur carrière et sur celui de leur sécurité financière.

En ces temps difficiles, je suis très fier de déclarer que notre organisation a relevé le défi avec une détermination inébranlable. Nous avons traversé la tempête et en sommes sortis plus forts, plus adaptables et plus engagés que jamais dans notre mission de promotion du développement économique et communautaire. Notre engagement à donner aux Canadiens et Canadiennes de l'Atlantique les moyens de réaliser leurs rêves d'entreprise est resté constant.

Au cœur de nos efforts, les Corporations au bénéfice du développement communautaire (CBDC) ont joué un rôle essentiel en apportant la touche personnelle qui nous différencie réellement. Nous avons offert des formations, des conseils et des avis précieux aux entreprises, les dotant des outils et des connaissances nécessaires pour naviguer dans les eaux agitées du monde des affaires. Le soin et l'attention apportés à nos clients et clientes dans leurs décisions d'investissement sont inégalés, dépassant l'approche des prêteurs traditionnels. Nous comprenons que, pour les propriétaires de petites entreprises, il ne s'agit pas seulement d'obtenir des prêts ou une aide financière; il s'agit aussi de nouer des relations et de nourrir des rêves.

Grâce au dévouement sans faille de nos CBDC, nous avons soutenu non seulement les entreprises, mais aussi favorisé l'indépendance et accru le professionnalisme. Nous avons accompagné nos clients et clientes tout au long de leur parcours, en veillant à ce qu'ils et elles soient bien équipés pour se développer, être compétitifs et prospérer dans l'économie locale et mondiale.

En conclusion, je suis honoré d'être associé à cette organisation et je suis profondément reconnaissant d'avoir l'occasion de jouer un rôle dans l'enrichissement des collectivités de l'Atlantique grâce à la croissance des petites entreprises locales. Notre parcours a peut-être été semé d'embûches, mais ensemble, nous avons démontré que, même face à l'adversité, l'esprit d'entreprise du Canada atlantique est indomptable.

Alors que nous nous tournons vers l'année à venir, je ne doute pas qu'ensemble, nous continuerons à accueillir et à soutenir les rêves et les aspirations de nos populations. Allons de l'avant avec dévouement et confiance dans notre capacité à construire un avenir meilleur et plus prospère pour tout le monde. Je vous remercie pour votre soutien et votre engagement continu dans notre mission commune.

**NEVILLE ROBINSON**  
Président, AACBDC



## MESSAGE DU CHEF DE L'EXPLOITATION

L'année 2023 en a été une de renouveau. Nous avons enregistré un nombre inégalé de demandes de renseignements, de prêts et de croissance. L'Association atlantique des Corporations au bénéfice du développement communautaire vient de procéder à son propre renouvellement avec de nouvelles personnes assumant les rôles de soutien au SIG, au secteur marketing et communication et à l'administration, ainsi que le rôle d'officier des services financiers.

Les nouvelles personnes apportent un souffle nouveau et une vision nouvelles à leurs fonctions. Nous célébrons les succès de ces nouvelles carrières au sein de l'Association atlantique des CBDC tout en leur relayant les avancées de l'organisme en 2022-2023.

Cette année a été riche en réalisations dans les domaines de **la gouvernance et de la formation**. Nous continuons à défendre les principes de transparence, de responsabilité et de prise de décision efficace. Les membres de notre conseil ont travaillé sans relâche pour garantir que les CBDC restent des phares de leadership éthique, guidant les actions avec intégrité et détermination. Onze séances de formation ont été consacrées aux membres du conseil d'administration des CBDC. Sur le front de la formation, l'année écoulée nous a permis de réaliser des progrès notables dans notre engagement en faveur de la connaissance, de la diffusion et de l'amélioration des compétences. Conformément au mandat original des CBDC, je rappelle à toutes les corporations la philosophie de prêt qui consiste à être des prêteurs patients et de caractère. Nous avons proposé 23 initiatives de formation au personnel des CBDC. Ces programmes ont permis aux employés de renforcer leurs connaissances et de s'épanouir collectivement. Nous remercions toutes les personnes qui ont participé à la formation; leur engagement a été la pierre angulaire de nos réalisations.

**Le Fonds de formation entrepreneuriale (FFE)** continue de fournir le financement nécessaire aux CBDC pour améliorer les compétences commerciales de l'entrepreneur dans tout le Canada atlantique rural. Au cours de l'année 2022-2023, la pression sur le programme du FFE est restée forte puisque nous avons traité 300 demandes de remboursement du FFE pour un montant total de 380 202 \$ et que 814 participants ont reçu une formation dans le cadre du programme.

**Le Programme de certification des sites du Canada atlantique** a été lancé en septembre 2020 dans le but de stimuler l'investissement direct étranger (IDE) et la préparation à l'investissement dans le Canada atlantique. Le programme facilite les connexions entre les investisseurs et les sites prêts à être aménagés dans la région grâce à une collaboration interprovinciale. Jusqu'à ce jour, 68 utilisateurs ont créé des comptes de propriétaires fonciers et 44 sites ont fait une demande de certification. À l'heure actuelle, 10 sites ont été officiellement reconnus comme sites certifiés du Canada atlantique. La croissance du programme se poursuivra au cours de l'exercice 2023-2024, et il est prévu de certifier davantage de sites.

En plus du programme de certification, il y aura de nouvelles activités de sélection de chefs de file et une mission commerciale d'IDE dans l'ouest des États-Unis à l'automne 2023. Ce projet fera partie de l'ATIGA (ASEAN

## MESSAGE DU CHEF DE L'EXPLOITATION

Trade in Goods Agreement) et se concentrera sur la préparation à l'investissement et le soutien des objectifs du Canada atlantique en matière d'IDE.

Service du **marketing et des communications** continue de soutenir le réseau par la promotion de la clientèle et des services sur diverses plateformes de médias sociaux et initiatives médiatiques. La création de nouvelles vidéos de clients et clientes dans le cadre du concours du Prix de la distinction en affaires a été présentée dans des campagnes numériques d'avant programme, sur le site Web de la CBDC et sur les canaux de médias sociaux. De nouvelles initiatives promotionnelles telles que des publicités imprimées et numériques dans deux nouvelles publications autochtones ont été conçues pour soutenir une communauté marginalisée afin de continuer à être attentifs à la diversité et à l'inclusion. La maintenance du site Web, le répertoire des membres, l'inventaire du matériel de marketing ainsi que l'impression et la distribution de matériel au collectif ne sont que quelques-uns des services permanents. Le renforcement de la marque visuelle en ligne et l'ajout d'une publication imprimée à la logistique commerciale pour la promotion de toutes les CBDC ont été les points forts de l'année 2022-2023. L'introduction du format feuilleter pour la publication et les bulletins d'information saisonniers a permis d'offrir

une solution de rechange interactive à la précédente lettre d'information électronique. La plateforme de feuilleteurs a maintenant été adoptée par d'autres CBDC pour leur propre utilisation. L'expérimentation, à la mi-janvier, d'une campagne Google Ads semble avoir augmenté le nombre de demandes de formulaires de contact et se poursuivra en 2024.

Pour nos membres, l'année écoulée avec le **FAR (Fonds d'atténuation du risque)** nous a amenés à réfléchir au chemin que nous venons de parcourir. À la clôture de l'exercice financier, sur les 4 454 prêts d'une valeur de 197 millions de dollars qui ont été enregistrés dans le cadre de ce programme, il reste 896 prêts d'une valeur de 65 millions de dollars qui sont comptabilisés. Tout au long de l'année, nous sommes restés cohérents pour atténuer les risques dans l'intérêt de nos membres. Depuis le début, 540 demandes d'indemnisation ont été réglées pour un montant total de 4,46 millions de dollars. Nous avons exploré ensemble des solutions pour atténuer les risques futurs et nous avons le plaisir d'annoncer la mise en œuvre du Fonds d'atténuation du risque 2.0 qui sera lancé en 2023.

En 2022-2023, le **Systèmes d'information de gestion (SIG)** a lancé de nouvelles initiatives, notamment un

plan visant à mieux rationaliser l'accueil et le retrait des utilisateurs de notre réseau, qui sera prêt plus tard au cours de l'année 23-24. Des politiques ont été mises en œuvre pour assurer la sécurité continue de notre réseau. L'authentification multifactorielle pour tous les comptes de courriel de la CBDC et les notifications quotidiennes de mise en quarantaine des courriels ont été activées pour permettre aux utilisateurs de la CBDC d'être mieux informés et de mieux contrôler l'envoi de leurs courriels. On peut désormais prévisualiser les messages, les libérer (dans leur boîte de réception), les supprimer et bloquer leur expéditeur.

Cet été, le personnel des TI de l'Association atlantique s'est rendu dans les bureaux de CBDC pour installer des points d'accès sans fil et effectuer une évaluation générale des installations.

Pour le **FICAEL**, l'année dernière a été très chargée et très productive. Le Fonds d'investissement du Canada atlantique dans les entreprises locales a pour rôle de soutenir les membres dans leurs besoins en capitaux. L'année dernière a été exceptionnelle pour le réseau des CBDC avec des décaissements supérieurs à 100 000 000 \$. La Fonds a soutenu l'activité de prêt des CBDC locales en accordant des prêts pour un montant record de

## MESSAGE DU CHEF DE L'EXPLOITATION

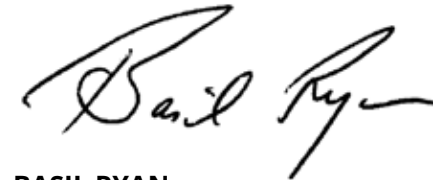
17 450 000 \$. L'un des aspects les plus difficiles du travail du FICAEL l'année dernière a été d'essayer de suivre le rythme de l'ajustement du marché des taux d'intérêt. La Banque du Canada a relevé son taux cible à dix reprises sur une période de 18 mois. La brusquerie des changements de taux d'intérêt s'est avérée difficile à gérer. Le conseil d'administration du FICAEL a relevé le défi en augmentant les taux, mais pas autant que la Banque du Canada. Le FICAEL continue de réagir aux augmentations de taux de la Banque du Canada et suit de près l'évolution probable pour faire en sorte que le mandat du FICAEL ne soit pas modifié. En d'autres termes, le fonds central est là pour soutenir les CBDC qui ont soif de capitaux et pour aider celles qui disposent d'un véhicule d'investissement de substitution lorsqu'elles se retrouvent avec des fonds excédentaires par rapport à leurs besoins immédiats.

Il est difficile de condenser une année de travail en quelques paragraphes, mais j'espère que l'aperçu de nos projets illustre le fait que le personnel de l'Association atlantique est dévoué et créatif dans ses tâches et qu'il est fier de soutenir le réseau des CBDC dans son ensemble.

En conclusion, je tiens à remercier le personnel et le conseil d'administration des 41 CBDC pour l'énorme travail qu'ils accomplissent afin d'aider les petites entreprises de la région de l'Atlantique. J'exprime également ma gratitude à l'Agence de promotion économique du Canada atlantique pour le soutien et l'orientation qu'elle a apportés tout au long de l'année écoulée.

*« Si vous travaillez à un projet qui vous tient vraiment à cœur, vous n'avez pas besoin d'être poussé. C'est la vision qui vous tire. »*

– Steve Jobs

A handwritten signature in black ink that reads "Basil Ryan". The signature is fluid and cursive, with the first letters of "Basil" and "Ryan" being capitalized and prominent.

**BASIL RYAN**  
*Chef de l'exploitation, AACBDC*



## MESSAGE DE L'HONOURABLE GUDIE HUTCHINGS

**MINISTRE DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE  
RURAL ET MINISTRE RESPONSABLE DE L'AGENCE  
DE PROMOTION ÉCONOMIQUE DU CANADA  
ATLANTIQUE (APECA)**

Depuis plus de 35 ans, le gouvernement du Canada a pu compter sur les Corporations au bénéfice du développement communautaire (CBDC) afin d'aider à stimuler les occasions d'entrepreneuriat à l'échelle locale.

Aujourd'hui, le Canada atlantique déborde d'énergie nouvelle et de dynamisme économique. Les CBDC

## Message de la ministre pour le rapport annuel de l'AACBDC de 2022-2023

contribuent à cette réussite en permettant à davantage de petites et moyennes entreprises (PME) de s'épanouir et de se développer.

Votre impact est évident, et votre dévouement donne un coup de pouce extraordinaire aux clients que vous appuyez. Le soutien financier, la formation axée sur les compétences et les services de consultation que vous offrez permettent aux visions de se concrétiser et aux entreprises de prospérer.

En fournissant ces ressources, vous complétez les efforts constants du gouvernement du Canada afin de garantir une prospérité économique à long terme. La relation de collaboration entre les CBDC et l'APECA, en particulier, a aidé 1 255 PME lors de la dernière année au moyen du Programme de développement des collectivités.

Grâce à ce partenariat, l'APECA et les CBDC continueront de renforcer les PME et d'aider les groupes sous-représentés. Ensemble, elles contribueront à soutenir la vitalité des économies locales et à créer des emplois afin que chacun ait une chance équitable de réussir.

J'applaudis le travail remarquable accompli par le personnel, les bénévoles et les dirigeants des CBDC, et je vous remercie du travail que vous réalisez en ouvrant des portes aux entrepreneurs et en étant à l'avant-garde de la croissance économique dans les collectivités rurales et éloignées.

**L'HONOURABLE GUDIE HUTCHINGS, DÉPUTÉE**

**Canada**

# Fonds d'atténuation du risque



Prêts enregistrés depuis la création ..... **4 454**

Réserve selon la  
simulation Monte Carlo ..... **12 241 486 \$**

Prêts actifs au 31 mars 2023 ..... **845**

Réserve selon la  
simulation Monte Carlo ..... **3 855 270 \$**

Demandes - versements faits et à faire ..... **584**

Valeur des versements  
faits et à faire ..... **5 066 388 \$**

Demandes en attente d'approbation ..... **7**

Prêts remboursés en entier ou retirés ..... **3 018**



# Fonds d'aide et de relance régionale



**3 708**

demandes reçues



**2 108**

demandes approuvées



**84 481 945 \$**

en fonds décaissés



**8 346**

emplois maintenus

## Prêts d'aide à la relance CBDC

Aide assumée par l'AACBDC

**5 364 608 \$**



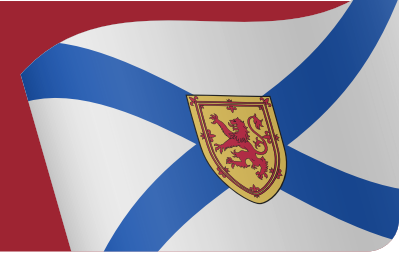
Aide assumée par les CBDC

**4 294 227 \$**

Économies réalisées par les clients :

**9 658 835 \$**





PRIX ATLANTIQUE DE LA  
DISTINCTION EN AFFAIRES  
*Gagnante*

## MADE WITH LOCAL

**Mettre en valeur la production : comment des partenaires alignant les valeurs ont permis à une entreprise de barres de céréales éthiques d'atteindre de nouveaux sommets**

## HISTOIRE D'UNE RÉUSSITE EN NOUVELLE-ÉCOSSE : MADE WITH LOCAL

Les collations que l'on trouve sur les tablettes des épiceries sont souvent remplies d'ingrédients dont on n'a jamais entendu parler, provenant de sources que l'on ne comprend pas et d'entreprises situées dans des endroits que l'on ne visitera jamais. Une marque néo-écossaise en plein essor est en train de changer les choses tout en se frayant un chemin à travers le monde.

« Nous sommes des gens ici à "Made with Local", dans notre région, qui se sont vraiment engagés à faire de la nourriture différemment et à élever la barre en matière de collation durable, affirme Sheena Russell, la fondatrice et directrice générale de Made with Local. Nous sommes animés par la volonté d'apporter au monde des ingrédients qui ont une histoire très riche et un fort rayonnement au sein de leur communauté, dans le plus délicieux des petits emballages possibles. »

L'entreprise a récemment emménagé dans sa propre usine de fabrication à Windsor, en Nouvelle-Écosse, dans la vallée de l'Annapolis, une région très agricole. C'est un grand changement par rapport aux débuts, lorsque Sheena fabriquait les barres après les heures de travail dans le café d'un ami et les vendait sur les marchés de Halifax et de Dartmouth, tout en travaillant à plein temps.

C'est lorsque Sheena attendait son premier enfant qu'elle a réalisé que « quelque chose devait changer ». Les marchés fermiers lui avaient pourtant été bénéfiques. Elle pense qu'il n'y a pas de meilleur moyen de lancer une marque de produits alimentaires.

« [Vous êtes] en face de vos meilleurs clients. Vous recueillez constamment leurs commentaires. Vous entendez constamment dire comment ils réagissent aux nouvelles saveurs, à vos prix et aux modifications apportées aux recettes, dit-elle. Vous obtenez d'eux un commentaire instantané, ce qui, à mon avis, est inestimable pour une nouvelle fondatrice. »

C'est en 2014 que Sheena s'est associée pour la première fois à une boulangerie sous contrat. Elle a commencé à prendre part aux activités du Flower Cart Group, une entreprise sociale qui offre un emploi et une formation à des adultes considérés comme ayant un handicap intellectuel.

« Nous avons ainsi pu rester fidèles à nos valeurs, à savoir collaborer avec les agriculteurs et les producteurs de denrées alimentaires locaux pour l'approvisionnement de nos ingrédients, mais aussi d'avoir une incidence encore plus grande en employant des adultes qui se heurtent à



*« Nous sommes animés par la volonté d'apporter au monde des ingrédients qui ont une histoire très riche et un fort rayonnement au sein de leur communauté, dans le plus délicieux des petits emballages possibles. »*

## HISTOIRE D'UNE RÉUSSITE EN NOUVELLE-ÉCOSSE : MADE WITH LOCAL

ces obstacles, déclare Sheena. Nous avons ainsi commencé à nous affirmer en tant que marque réellement orientée vers la réalisation d'un objectif. »

Cela a bien fonctionné pendant un certain temps. Mais les choses changent au fur et à mesure que l'entreprise grandit.

« Le point douloureux constant que nous rencontrons à chaque fois que nous faisons un grand bond en avant était que la production ne pouvait jamais répondre à la demande de l'entreprise. L'entreprise grandissait plus vite que notre capacité à produire en quantité suffisante », indique Sheena.

Par un heureux hasard, Sheena envisageait un site de production pour Made with Local, mais elle ne trouvait rien qui corresponde aux valeurs de la marque. Un parc d'activités traditionnel ne lui convenait pas. C'est alors qu'elle a reçu un appel téléphonique. Les propriétaires d'un bâtiment dont elle avait toujours su qu'il serait parfait cherchaient à prendre leur retraite et se demandaient si elle était intéressée.

Même si l'emplacement à Windsor était parfait, la plupart de ses fournisseurs se trouvant à proximité, il s'agissait d'un grand pas à franchir.

« Je dois admettre que j'étais assez effrayée à l'idée de reprendre la fabrication en interne, au cours des premières années de l'entreprise, poursuit Sheena. Je n'ai pas peur de travailler dur, mais je ne suis pas une opératrice, ni une experte en fabrication. »

Mais l'entreprise était prête. Grâce à l'expérience acquise et à la croissance continue, le dossier était solide. Il semblait que l'investissement dans la fabrication augmenterait probablement la rentabilité de l'entreprise, sans compter qu'il permettrait un contrôle total de l'activité.

En accord avec le cœur de l'entreprise, Mme Russell voulait s'assurer que tous ses partenaires étaient « alignés sur la valeur ». Cela inclut les prêteurs. La mission de la CBDC, qui

consiste à renforcer les communautés en soutenant les entreprises rurales, correspondait parfaitement à ses attentes.

« La CBDC a été un partenaire extraordinaire qui a su s'adapter à la vision de l'entreprise, souligne Sheena. Les représentants de la CBDC envisagent littéralement d'investir dans la marque, ce qui tend à créer un niveau de connexion, de confiance et de transparence supérieur à celui que nous aurions, par exemple, dans le cadre d'un simple prêt. »

« Nous sommes très reconnaissants qu'ils fassent partie de l'histoire. »

Grâce au nouveau contrôle qu'elle offre le nouveau site de production et à la formidable équipe d'employés et de partenaires que Mme Russell a pu réunir, elle peut désormais développer l'entreprise comme elle ne l'aurait jamais imaginé auparavant.

« Nous pouvons dire oui à bien d'autres choses, fait valoir Mme Russell. Nous pouvons dire oui à l'envoi de 6000 barres au Festival de Cannes avec Tik Tok. Nous pouvons dire oui à des saveurs festives et à des lancements saisonniers. Il y a beaucoup plus d'occasions à saisir et nous pouvons rêver plus grand. »



# RAPPORT : Nouvelle-Écosse



## En bref :

 **560**

 **416**  
prêts décaissés

 **1 578**  
emplois créés et maintenus

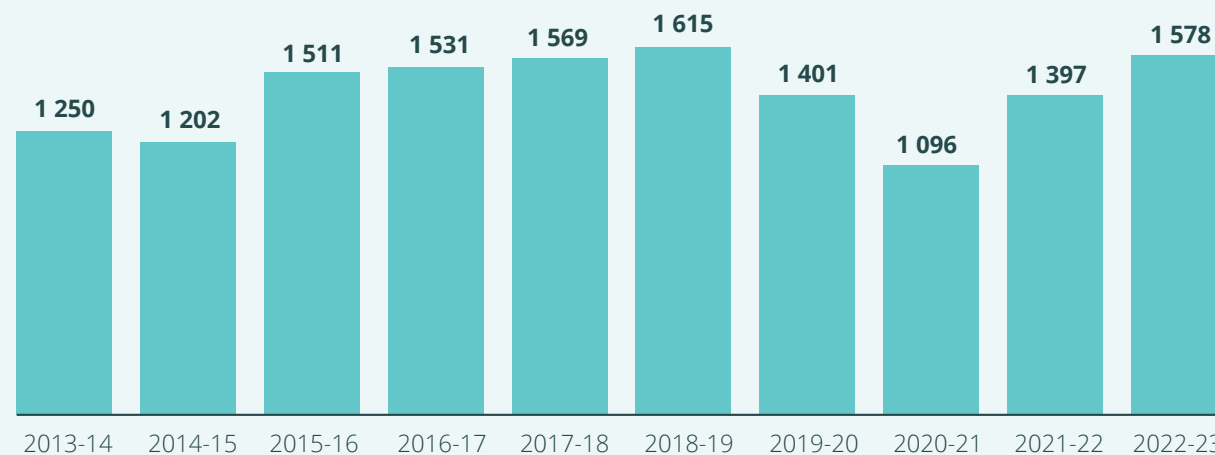
 **31 350 002 \$**  
Valeur totale de l'aide financière

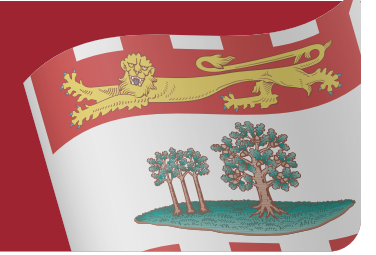
 **32 420 889 \$**  
Valeur totale des fonds à effet de levier

 **1 288**  
clients formés

 **1 799**  
clients ayant bénéficié d'expertise-conseil

## Emplois créés et maintenus (N-É)





PRIX ATLANTIQUE DE LA  
DISTINCTION EN AFFAIRES  
*Finaliste*

## WHITE'S FABRICATION

**Couper court à la concurrence : le créneau d'un atelier de fabrication lui permet de s'imposer sur un marché encombré**



## HISTOIRE D'UNE RÉUSSITE À L'ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD : WHITE'S FABRICATION

Parfois, une bonne vieille intuition issue d'années d'expérience et une bonne réputation sont ce qu'il faut pour se tailler une place de choix sur un marché qui peut sembler saturé.

À Montague, à l'Île-du-Prince-Édouard, dans le comté le plus petit et le plus rural de l'île, on comptait déjà six ateliers de fabrication. Adam et Andy White sont des frères qui ont travaillé ensemble pendant près de 17 ans.

« Bien que la région compte de nombreux ateliers de fabrication, nous avons constaté qu'une grande partie du travail s'effectuait en dehors de l'île et qu'il était importé ici, alors que nous savions que nous pouvions le faire nous-mêmes, indique Adam. Nous ne voulions pas marcher sur les plates-bandes des autres entreprises de la région. Nous avons donc repris des choses qu'elles ne voulaient pas faire, pour une raison ou pour une autre. »

Les deux frères avaient déjà de l'expérience, mais leur métier nécessite de l'espace et beaucoup de matériel. Ils ont d'abord essayé de racheter l'entreprise au sein de laquelle ils travaillaient, mais il s'est avéré plus facile de se mettre à leur compte. Même si ni l'un ni l'autre n'avait jamais créé d'entreprise auparavant.

« Au début, nous nous sommes adressés aux banques traditionnelles, qui nous ont ri au nez. Ça n'était pas envisageable, dit Adam. Pour toute nouvelle entreprise,

emprunter auprès d'une banque traditionnelle n'est pas une option. Nous nous sommes donc tournés vers la CBDC. Nous sommes entrés un jour au bureau local et le personnel nous a mis sur la voie en nous offrant [une formation pour élaborer notre propre] plan d'affaires et tout ce dont nous avons besoin. »

Même avec le prêt maximum que la CBDC locale pouvait leur accorder, les frères ont dû utiliser les capitaux propres de leurs maisons pour démarrer, et ils ont dû louer le bâtiment commercial. Ils avaient tous deux de jeunes familles et ont pratiquement mis tout ce qu'ils avaient en jeu.

« La partie la plus intimidante a été la première fois que nous sommes arrivés [à l'atelier], raconte Adam. Notre équipement n'avait pas encore été livré. Nous avons tous les deux terminé nos autres emplois. Pendant environ deux semaines, nous sommes restés assis dans un atelier vide, nous demandant où nous allions trouver du travail. »

Heureusement, ils pouvaient compter sur leur expérience et leur réputation. Le travail a commencé à arriver avant même qu'ils ne soient prêts à commencer.

« Ainsi, lorsque notre équipement est arrivé, nous étions prêts à fonctionner, indique Adam. Nous avons été occupés dès le début. Et nous n'avons pas encore ralenti le rythme. »



*« Pour toute nouvelle entreprise, emprunter auprès d'une banque traditionnelle n'est pas une option. Nous nous sommes donc tournés vers la CBDC. Nous sommes entrés un jour au bureau local et le personnel nous a mis sur la voie en nous offrant [une formation pour élaborer notre propre] plan d'affaires et tout ce dont nous avons besoin. »*

## HISTOIRE D'UNE RÉUSSITE À L'ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD : WHITE'S FABRICATION

La protection de cette réputation est toujours essentielle pour les frères. Ils veillent à n'effectuer qu'un seul travail à la fois, afin d'éviter les bousculades et de continuer à avoir des clients satisfaits.

« Nous sommes probablement l'un des ateliers les plus chers de la région, explique Adam. Les gens s'en rendent compte, mais ils en ont pour leur argent. Les finitions sont de première qualité lorsqu'elles sortent d'ici. Nous ne laissons rien sortir de la porte et du magasin si ce n'est pas à la hauteur de nos exigences. »

*« ... Les finitions sont de première qualité lorsqu'elles sortent d'ici. Nous ne laissons rien sortir de la porte et du magasin si ce n'est pas à la hauteur de nos exigences. »*

Ils ont également décidé très tôt que la promotion de leurs activités par le biais des médias sociaux et des salons professionnels valait la peine qu'ils y consacrent des efforts, même s'ils étaient déjà très occupés.

« Tout ce que nous faisons semble généralement porter ses fruits », constate Adam.

« Nous recevons des appels de personnes du Maine et de Boston, et nous n'avons aucune idée de la manière dont elles ont entendu parler de notre entreprise, mais elles nous appellent pour commander nos produits. Alors oui, nous fabriquons nos produits, nous les expédions et nous ne rencontrons jamais le client. »

Depuis, ils ont augmenté leurs effectifs, doublé la taille de leur atelier et restent ouverts à toutes les occasions qui se présentent à eux.

Si les circonstances avaient été différentes, leur affaire n'aurait peut-être pas marché aussi bien qu'elle l'a fait.

Mais Adam et Andy, ainsi que des partenaires comme la CBDC, ont pu constater qu'il y avait des débouchés pour eux. Et le moment était bien choisi.

« En grande partie, ce qui compte, c'est de connaître le secteur et le marché, explique Adam. Je suis heureux que nous ayons attendu aussi longtemps que nous l'avons fait. Je pense que si nous l'avions fait dix ans plus tôt, l'histoire aurait été différente. Il faut vraiment connaître le marché, la clientèle. Vous devez savoir que votre entreprise va s'intégrer dans la région. »





# RAPPORT : l'Île-du-Prince-Édouard



## En bref :



**161**

demandes reçues



**119**

prêts décaissés



**459**

emplois créés et maintenus



**10 283 636 \$**

Valeur totale de l'aide financière



**29 573 349 \$**

Valeur totale des fonds à effet de levier



**301**

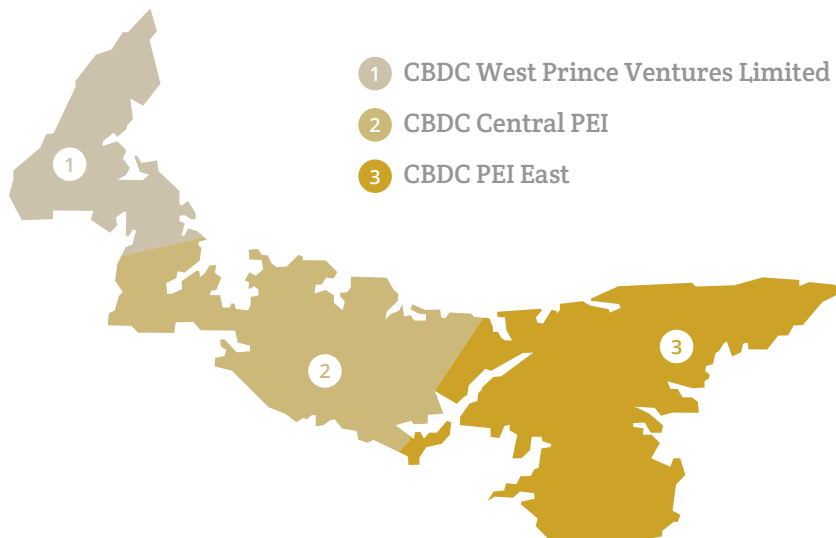
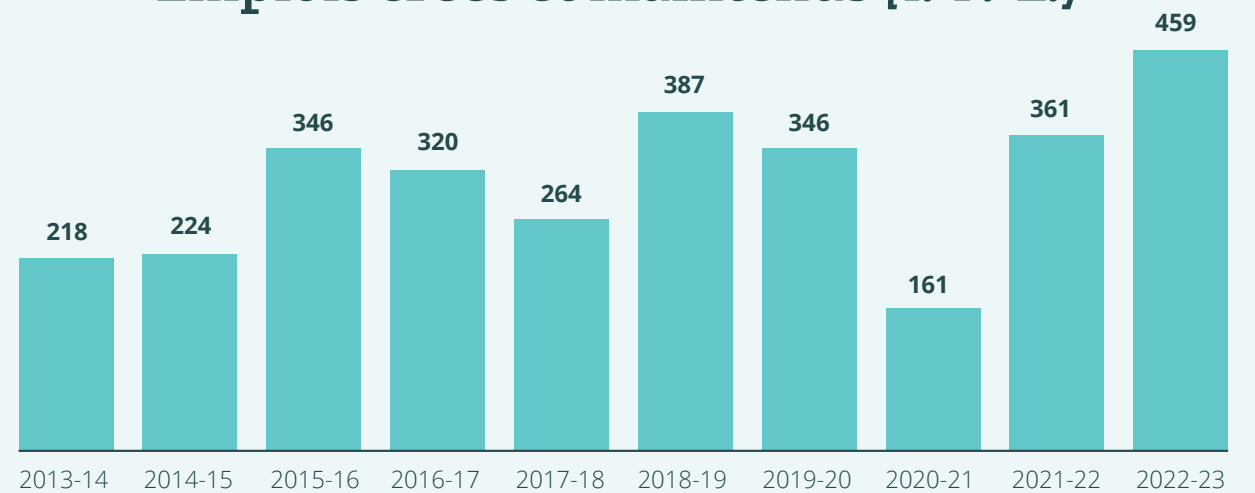
clients formés



**542**

clients ayant bénéficié d'expertise-conseil

## Emplois créés et maintenus (Î.-P.-É.)





PRIX ATLANTIQUE DE LA  
DISTINCTION EN AFFAIRES  
*Finaliste*

## AGUATHUNA DRAFTING AND CONSULTING

**Des ambitions qui  
montent en flèche :  
une entreprise rurale  
de génie civil de Terre-  
Neuve-et-Labrador  
exploite les drones pour  
encourager les jeunes  
talents**

## HISTOIRE D'UNE RÉUSSITE À TERRE-NEUVE-ET-LABRADOR : AGUATHUNA DRAFTING AND CONSULTING

Aguathuna Drafting and Consulting (ADC), une entreprise de génie civil qui fait appel aux technologies innovantes des drones et de la cartographie numérique, située dans l'ouest de Terre-Neuve-et-Labrador, a commencé avec un équipement très simple : un crayon.

« Tout est parti d'un crayon et de l'élaboration d'un plan d'affaires. Grâce à notre prêt, nous avons transformé ce crayon en équipement de drone, en matériel de topographie, en ordinateurs et en une équipe de dix personnes », explique Jamie Goosney, copropriétaire et directeur d'ADC.

Si l'expérience et la planification ont mis l'entreprise sur la bonne voie, Jamie reconnaît également que c'est en suivant leurs aspirations et en étant ouvert aux possibilités que l'entreprise est parvenue là où elle se trouve aujourd'hui.

« Je pense que notre force réside dans notre ouverture d'esprit et dans le fait que nous n'avons pas peur de relever des défis », explique Jamie.

Jamie et sa femme, Denise SnowGoosney, partenaire commerciale, ont travaillé dans toute l'Amérique du Nord et ont décidé de rentrer chez eux, dans la région de Stephenville.

*« Je pense que notre force réside dans notre ouverture d'esprit et dans le fait que nous n'avons pas peur de relever des défis »*

Denise siégeait au conseil d'administration d'une église locale confrontée à des problèmes d'érosion. Jamie et Denise se sont portés volontaires pour mettre la formation d'ingénieur de Jamie au service de la cause et ont trouvé leur première occasion de recourir à des drones dans le cadre d'une application professionnelle.

À partir de là, ils ont pu mettre en œuvre un nouveau processus que Jamie avait vu lors d'un séminaire, au cours duquel deux professeurs de l'université McGill avaient employé des drones pour repérer les ruptures de conduites d'eau dans la région de Montréal pendant deux ans.

« Si une conduite d'eau souterraine se rompt, les températures autour d'elle dans le sol changent et on devrait le voir à la surface », indique Jamie.

Cette approche a permis de transformer un processus qui aurait autrement pris des jours en une simple question d'heure.

« Notre motivation était d'aider les populations locales à résoudre les problèmes liés à l'eau qui se développent en raison du changement climatique », fait savoir Jamie.

Ils ont commencé à travailler davantage et ont continué à dire oui à des causes louables et à aider là où ils le pouvaient. C'est en participant à un projet d'aide aux jeunes sans-abri de Stephenville que Jamie et Denise ont décidé d'intensifier leur activité. L'entreprise a commencé à faire boule de neige et le couple a embauché davantage de personnes pour l'aider.



## TERRE-NEUVE-ET-LABRADOR HISTOIRE D'UNE RÉUSSITE : AGUATHUNA DRAFTING AND CONSULTING

« C'est à ce moment-là que nous nous sommes dit que ça devenait sérieux, qu'il fallait parler à quelqu'un, et c'est alors que nous avons décidé, sur les conseils de notre ami, d'aller parler à la CBDC », raconte Jamie.

*« La CBDC a joué un rôle essentiel dans notre existence, souligne Denise. Le simple fait de pouvoir contacter l'organisme chaque fois que nous avons besoin d'aide ou de conseils a beaucoup compté et compte encore beaucoup aujourd'hui. »*

Ils se sont adressés à la Corporation au bénéfice du développement communautaire (CBDC) Long Range, à Stephenville, et ont obtenu bien plus qu'un simple prêt.

« La CBDC a joué un rôle essentiel dans notre existence, souligne Denise. Le simple fait de pouvoir contacter l'organisme chaque fois que nous avons besoin d'aide ou de conseils a beaucoup compté et compte encore beaucoup aujourd'hui. »

Outre l'aide apportée à leur plan d'affaires, à la formation et au prêt, les Goosney ont senti que leur CBDC locale s'investissait vraiment dans le succès de leur entreprise.

« Nous avons l'impression de faire partie de la CBDC, affirme Jamie. Je pense que c'est la grande différence entre la CBDC et les autres institutions. »

Grâce à cette relation, Aguathuna Drafting and Consulting a pu saisir des occasions inattendues et agrandir son équipe. Même en tant qu'entreprise autochtone, elle n'a pas cherché à embaucher d'autres personnes que les meilleurs candidats, qui se sont avérés être principalement des autochtones, des femmes et des jeunes.

Jamie pense qu'ils ont peut-être la plus jeune équipe d'ingénieurs de l'ouest de Terre-Neuve-et-Labrador, voire de toute la province. « Nous en sommes fiers parce qu'ils apprennent vite. Certains ne sont en poste que depuis un an et, déjà, ils me montrent des choses, ce qui est rafraîchissant. C'est ce que nous voulons, car ce sont ces personnes qui reprendront l'entreprise à un moment ou à un autre. »



# RAPPORT : Terre-Neuve-et-Labrador



- 1 CBDC Labrador
- 2 CBDC Nortip
- 3 CBDC Humber
- 4 CBDC Long Range
- 5 CBDC Gateway
- 6 CBDC South Coast
- 7 CBDC Burin Peninsula
- 8 CBDC Avalon West
- 9 CBDC Celtic
- 10 CBDC Cabot
- 11 CBDC Trinity Conception
- 12 CBDC Eastern
- 13 CBDC Gander Area
- 14 CBDC Central
- 15 CBDC Emerald

## En bref :



**337**  
demandes reçues



**292**  
prêts décaissés



**818**  
emplois créés et maintenus



**21 876 341 \$**  
Valeur totale de l'aide financière



**11 639 952 \$**  
Valeur totale des fonds à effet de levier



**304**  
clients formés



**1 023**  
clients ayant bénéficié d'expertise-conseil

## Emplois créés et maintenus (T.-N.-L.)





PRIX ATLANTIQUE DE LA  
DISTINCTION EN AFFAIRES  
*Finaliste*

## THERMALWOOD CANADA

Un procédé à chaud  
fait vibrer la corde  
sensible de l'industrie  
de la guitare



## HISTOIRE D'UNE RÉUSSITE AU NOUVEAU-BRUNSWICK : THERMALWOOD CANADA

On ne sait jamais où mènent les idées et les occasions.

« Nous disons toujours oui, voyons cela, cherchons un peu plus loin, dit Robert "Bob" Lennon, cofondateur et président de Thermalwood. Parce qu'on ne sait jamais où notre recherche va nous mener. »

Thermalwood Canada s'appuie sur ce principe depuis ses débuts, et cette attitude l'a conduit une fois de plus à proposer un produit de qualité qui suscite une demande accrue.

À l'origine, chez Thermalwood, on pensait se contenter de traiter des produits en bois pour d'autres entreprises. De manière inattendue, les circonstances l'ont amenée à développer une gamme de produits propres qui sont aujourd'hui en usage dans le monde entier. La société a ajouté des pièces de guitare à cette liste, ainsi qu'un processus unique de création de meilleurs substituts de bois véritable à des espèces en voie de disparition telles que l'ébène – le bois dur prisé, mais en voie de disparition, qui donne à de nombreuses guitares emblématiques leur magnifique touche noire. Les gens de Thermalwood l'appellent « Obsidian Ebony » (ébène obsidienne).

L'ébène obsidienne est née lorsque des scientifiques ont demandé des produits de Thermalwood pour faire des expériences avec de la colle. Un test a laissé une couleur mauve teintée en profondeur dans le bois.

« Nous avons été tellement surpris par le résultat que nous avons commencé à réfléchir, explique Bob. Si nous pouvions obtenir une guitare noire, le même procédé pouvait s'appliquer à une guitare Fender, Music Man ou Gibson, d'où la perspective d'utiliser ce bois véritable comme solution de rechange à l'ébène. »

Par l'intermédiaire d'un autre partenaire, ils se sont penchés sur les fabricants de guitares et sur leurs besoins en bois de qualité. Ils avaient déjà noué des relations. Désormais, ils disposent d'un produit qui résout un problème bien connu, à savoir la disparition de l'ébène, arbre à croissance lente.



« Nous avons décidé de nous servir de l'industrie comme d'un banc d'essai pour savoir si le produit fonctionnait ou non, explique Bob. Les mots "un peu" sont apparus. Nous aimerions « un peu » du produit. »

Il a insisté auprès de l'un des plus grands fabricants au monde et a finalement obtenu un chiffre : 400 000.

« Pour arriver à une telle production, nous devons changer nos méthodes de travail de fond en comble », poursuit-il.

À ce moment-là, le produit était fabriqué dans un laboratoire. Il s'en produisait environ 10 par semaine. Thermalwood s'est associé INNOV, rattaché au CCNB (Collège communautaire du Nouveau Brunswick), pour concevoir l'équipement nécessaire à l'accomplissement de la tâche. Mais avant de mettre au point ce concept novateur, ils sont retournés voir le fabricant.

« Quel est le vrai chiffre? », demanda Bob.

De 1,5 à 2 millions.

Ils ont dû à nouveau modifier leurs plans. Ils ont opté pour une conception modulaire, afin que le système puisse évoluer avec la demande. Mais lorsqu'il s'est agi d'établir un contrat, ils n'ont pas pu se mettre d'accord sur un chiffre qui conviendrait à tout le monde.

## NOUVEAU-BRUNSWICK HISTOIRE D'UNE RÉUSSITE : THERMALWOOD CANADA

« C'était un rêve de pouvoir fournir le produit, mais en fin de compte, nous n'étions pas prêts à perdre de l'argent en le faisant. raconte Bob. Nous nous sommes retirés du marché. »

Il y avait eu un vif intérêt. Assez d'intérêt pour que toutes les petites parties puissent totaliser un volume supérieur à celui de la grande entreprise, et même plus. On réduisait aussi le risque de mettre tous ses œufs dans le même panier. Ils ont donc décidé de continuer. La société avait désormais besoin d'argent pour construire l'équipement.

Thermalwood avait collaboré à de nombreux projets avec la Corporation au bénéfice du développement communautaire (CBDC) Chaleur depuis la création de l'entreprise. Bob savait où aller.

« Lorsque nous nous sommes adressés à la CBDC, c'était un rêve, dit-il. Ce n'était pas un fait réel, un projet que nous aurions pu mener à bien. C'était un rêve. »

La CBDC a examiné tous les détails et les raisons pour lesquelles Thermalwood investissait dans le produit.

« Le personnel de la Corporation comprend vraiment d'où nous venons. Ces personnes se sont mises à notre place. Et elles ont été en mesure de nous aider pour le financement », indique Bob.

L'équipement a atterri dans leur magasin en mars 2020.

En raison de la COVID-19, le monde a été verrouillé et les nouveaux équipements sont restés déconnectés. Il y a également eu des changements majeurs dans les industries mondiales et les chaînes d'approvisionnement. Les teintures et les résines de la recette originale de l'ébène d'obsidienne n'étaient plus disponibles, a fallu trouver d'autres solutions.

*« Lorsque nous nous sommes adressés à la CBDC, c'était un rêve, dit-il. Ce n'était pas un fait réel, un projet que nous aurions pu mener à bien. C'était un rêve. »*

« Nous l'avons fait entrer, nous l'avons essayé et il a échoué lamentablement, explique Bob. Nous avons découvert que c'était comme construire la tarte aux pommes de grand-mère... Nous sommes partis de zéro. »

Une autre conséquence de la COVID-19 a été qu'une foule de propriétaires ont investi leur argent disponible dans la rénovation de leur maison, ce qui a été bénéfique pour l'activité principale de Thermalwood. L'entreprise s'est donc concentrée sur son activité principale et a repris son projet dès qu'elle le pouvait. Mais pendant le confinement

et les restrictions de voyage, seize millions de personnes ont également pris des guitares pour la première fois et certains fabricants ont dû attendre 14 mois avant de recevoir des commandes.

« Nous avons reconnu que si nous voulions faire quelque chose, il fallait y consacrer du temps et des efforts », affirme M. Lennon.

La société a affecté une personne à temps plein à la résolution des problèmes, a mis au point une nouvelle recette et a commencé à expédier le produit. La seule solution de remplacement de l'ébène en bois véritable a été pensée, financée, conçue, construite et est maintenant produite entièrement au Nouveau-Brunswick.

Bob est reconnaissant d'avoir pu compter sur des partenaires capables de comprendre sa vision d'avenir et d'apprécier les difficultés liées à l'invention d'un produit et d'un processus comme celui-ci, ainsi que la valeur inhérente.

« La CBDC se distingue d'une banque, ajoute-t-il. Elle ne se contente pas d'examiner le bilan et de voir comment les choses fonctionnent. Elle écoute ce qu'on a à dire. »



# RAPPORT : Nouveau-Brunswick



## En bref :



**549**

demandes reçues



**428**

prêts décaissés



**1 869**

emplois créés et maintenus



**37 161 940 \$**

Valeur totale de l'aide financière



**42 790 602 \$**

Valeur totale des fonds à effet de levier



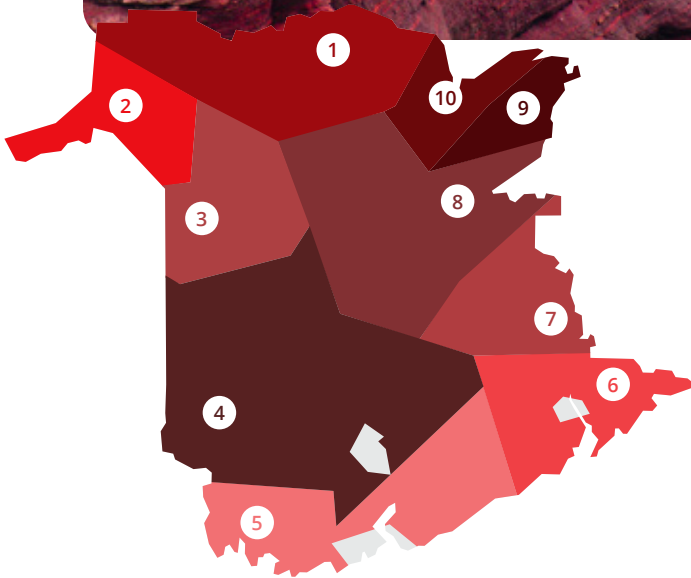
**340**

clients formés



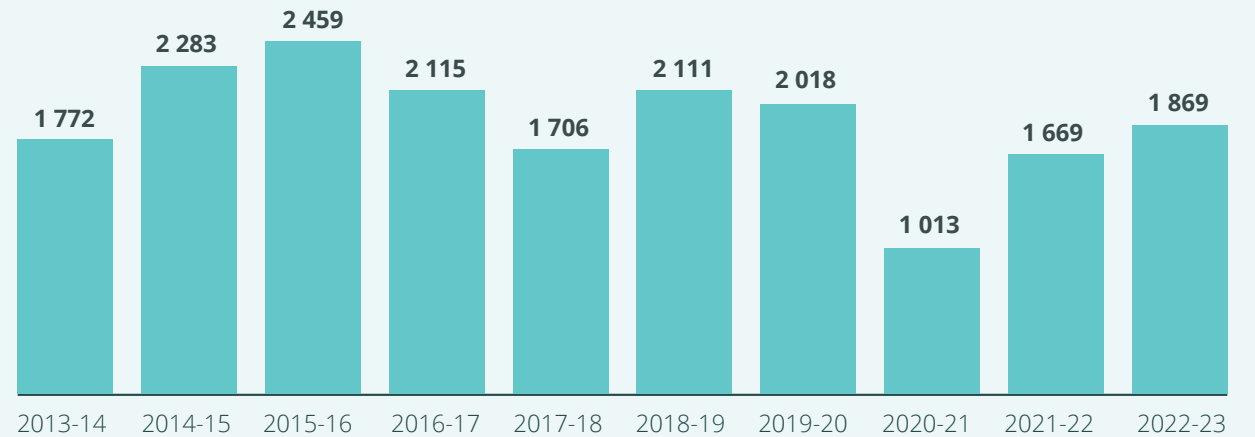
**1 098**

clients ayant bénéficié d'expertise-conseil



- 1 CBDC Restigouche
- 2 CBDC Madawaska
- 3 CBDC Victoria Madawaska-South
- 4 CBDC Southwest
- 5 CBDC Charlotte/Kings
- 6 CBDC Westmorland Albert
- 7 CBDC Kent
- 8 CBDC Northumberland
- 9 CBDC Péninsule acadienne
- 10 CBDC Chaleur

## Emplois créés et maintenus (N.-B.)





# Faits saillants financiers

# Le FICAEEL en bref

En 2022-23, le conseil de direction du FICAEEL a autorisé

 **15** prêts, dont la valeur totale s'élève à **17,5 millions \$**

**17** CBDC empruntent au FICAEEL

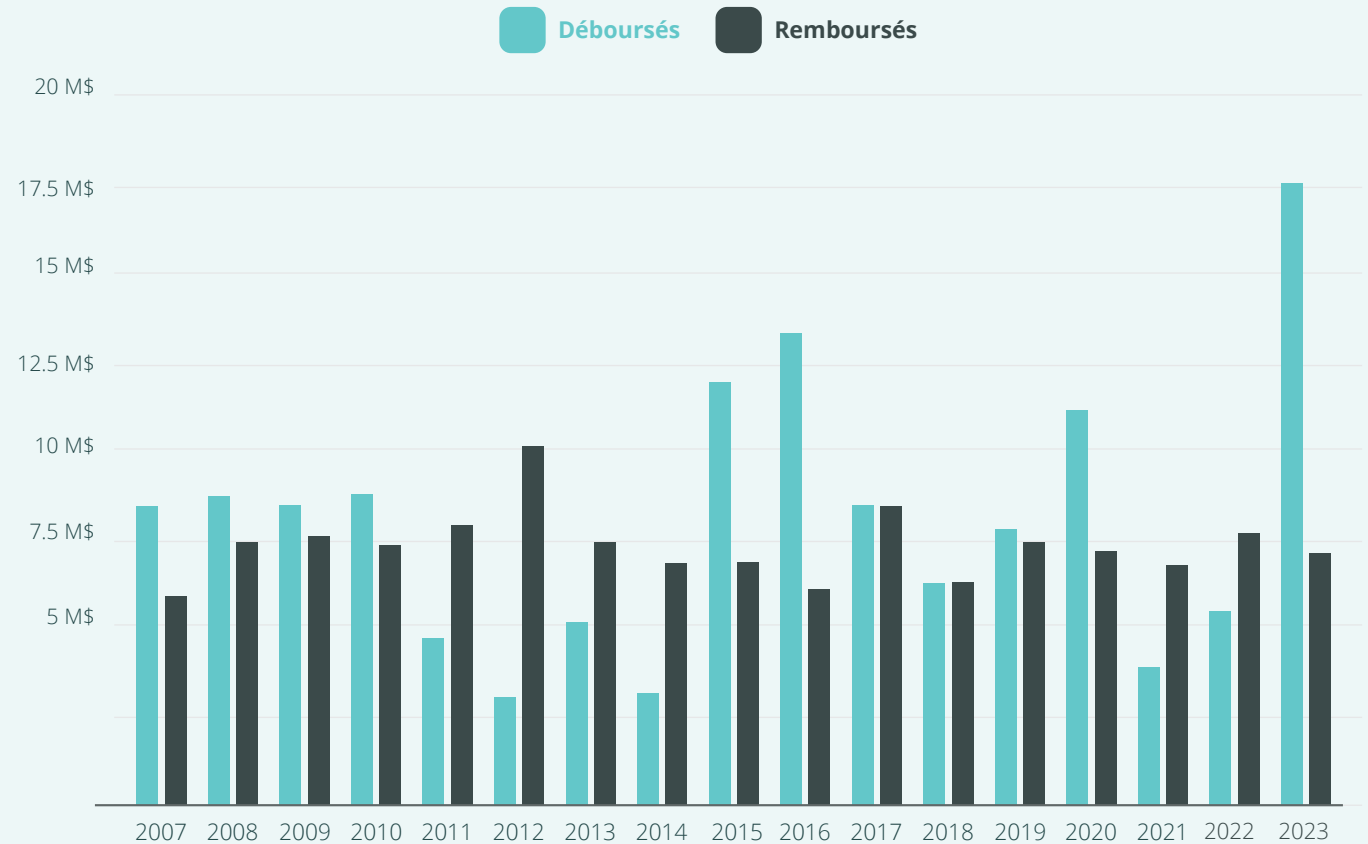
**17** CBDC prêtent au fonds central



 Les prêts en cours totalisaient **34 446 917 \$** au 31 mars 2023

 le FICAEEL devait aux CBDC **29 378 928 \$** au 31 mars 2023

## Fonds d'investissement du FICAEEL déboursés et remboursés



# Les CBDC en bref

Tout au long de l'exercice 2022-2023,  
les CBDC du Canada atlantique ont aidé

**1 413** petites et moyennes entreprises  
rurales du Canada atlantique



**111 067 173 \$**

investis dans l'économie rurale  
de la région

**39 606** ont reçu l'aide des CBDC du Canada  
atlantique depuis la création du **Programme  
de développement des collectivités**



plus de  
**1,63 milliard \$** injectés dans l'économie  
rurale du Canada  
atlantique

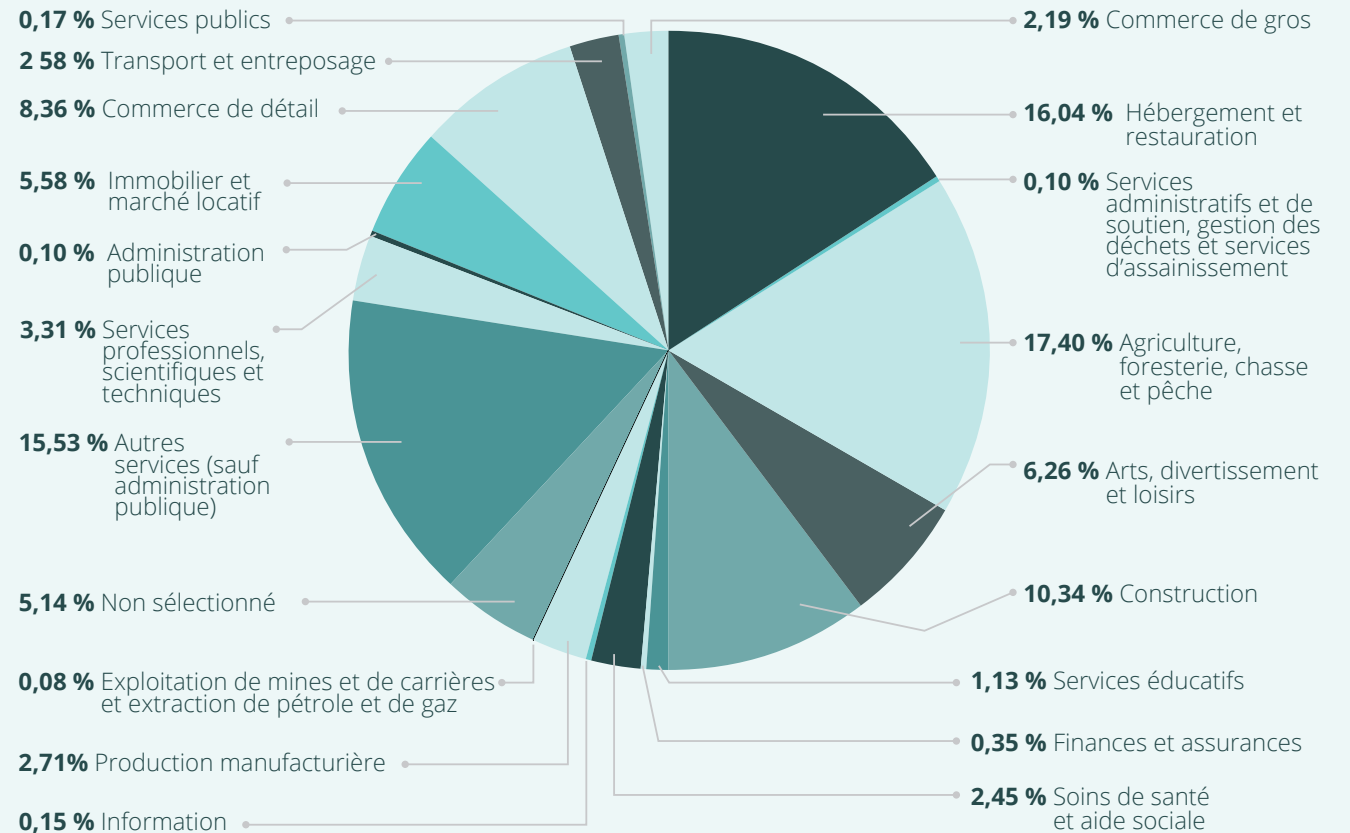
Au mars 31 2023, les CBDC géraient collectivement

**5 461** prêts, dont la valeur  
totale s'élevait à

**317 680 799 \$**



## Prêts déboursés par secteur en 2022-2023



# Retombées pour la région de l'Atlantique 2022-2023



 <b>1 606</b> demandes reçues	 <b>1 413</b> demandes approuvées	 <b>1 255</b> prêts décaissés
 <b>111 037 173 \$</b> Valeur totale des demandes approuvées	 <b>100 716 674 \$</b> Valeur totale de l'aide delon les prêts décaissés	
 <b>4 671</b> emplois créés at maintenus	 <b>114 178 017 \$</b> Valeur totale des fonds à effet de levier	
 <b>2,205</b> clients formés	 <b>4,325</b> clients ayant bénéficié d'expertise-conseil	



# États financiers

# Rapport de l'auditeur indépendant

À l'intention des membres de l'Association atlantique des Corporations au bénéfice du développement communautaire :

## Opinion

Nous avons effectué l'audit des états financiers de l'Association atlantique des Corporations au bénéfice du développement communautaire, qui comprennent le bilan au 31 mars 2023, et les bilans des opérations, de l'évolution de l'actif net et des flux de trésorerie pour l'exercice clos à cette date de même que les notes afférentes aux états financiers, y compris un résumé des principales conventions comptables.

À notre avis, à l'exception des effets possibles de l'élément décrit à la section Fondement de l'opinion avec réserve, les états financiers donnent, dans tous leurs aspects significatifs, une image fidèle de la situation financière de l'Association au 31 mars 2023, ainsi que de ses résultats d'exploitation et de ses flux de trésorerie pour l'exercice clos à cette date, conformément aux normes comptables canadiennes pour les organismes sans but lucratif.

## Fondement de l'opinion avec réserve

L'Association atlantique des Corporations au bénéfice du développement communautaire n'a pas recensé et classifié l'ensemble de ses instruments financiers ni comptabilisé ses instruments financiers à la juste valeur. Tous les instruments financiers sont au contraire comptabilisés selon le coût historique. L'Association n'a pas spécifiquement divulgué l'information qui

permettrait aux utilisateurs de ses états financiers d'évaluer l'importance des instruments financiers au regard de sa situation et de sa performance financières, y compris l'exposition aux risques, les méthodes utilisées pour évaluer la juste valeur et d'autres renseignements pertinents. La méthode de comptabilité utilisée dans ces états financiers diffère des principes comptables généralement reconnus du Canada pour les organismes sans but lucratif.

## Responsabilité de la direction et des responsables de la gouvernance à l'égard des états financiers

La direction est responsable de la préparation et de la présentation fidèle de ces états financiers, de leur conformité aux normes comptables canadiennes pour les organismes sans but lucratif, ainsi que du contrôle interne qu'elle juge nécessaire pour permettre la préparation d'états financiers exempts d'anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs.

Lors de la préparation des états financiers, la direction est responsable d'évaluer la capacité de l'organisation de poursuivre ses activités, de divulguer, s'il y a lieu, les questions liées à la continuité d'exploitation, et d'avoir recours au principe comptable de continuité d'exploitation, sauf si elle a l'intention de liquider l'organisation ou de cesser ses activités, ou ne dispose d'aucune autre option réaliste.

Les personnes chargées de la gouvernance sont responsables de superviser le processus de communication de l'information financière de l'organisation.

## Responsabilité de l'auditeur à l'égard de l'audit des états financiers

Notre objectif est d'obtenir l'assurance raisonnable que les états financiers, pris dans leur ensemble, sont exempts d'anomalies significatives résultant de fraudes ou d'erreurs, et de présenter notre opinion dans un rapport de l'auditeur. L'assurance raisonnable correspond à un haut degré d'assurance, qui ne garantit toutefois pas qu'un audit réalisé conformément aux normes d'audit généralement reconnues au Canada permettra toujours de détecter toute anomalie significative. Les anomalies peuvent résulter de fraudes ou d'erreurs; elles sont dites significatives lorsqu'il est raisonnable de s'attendre à ce qu'individuellement ou collectivement, elles puissent influencer sur les décisions économiques que les utilisateurs des états financiers prennent en se fondant sur ces derniers. Dans le cadre d'un audit réalisé conformément aux normes de vérification généralement reconnues au Canada, nous exerçons notre jugement professionnel et faisons preuve d'esprit critique tout au long de l'audit. En outre :

Nous repérons et évaluons les risques d'anomalies significatives au sein des états financiers, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs, concevons et mettons en œuvre des procédures d'audit en réponse à ces risques, et réunissons des éléments probants suffisants et appropriés pour fonder notre opinion. Le risque de non-détection d'une anomalie significative résultant d'une fraude est plus élevé que celui d'une anomalie significative résultant d'une

erreur, car la fraude peut impliquer la collusion, la falsification, les omissions volontaires, les fausses déclarations ou le contournement du contrôle interne.

Nous acquérons une compréhension des éléments du contrôle interne pertinents pour l'audit afin de concevoir des procédures d'audit appropriées aux circonstances, et non dans le but d'exprimer une opinion sur l'efficacité du contrôle interne de l'Association.

Nous évaluons le caractère approprié des méthodes comptables employées et le caractère raisonnable des estimations comptables faites par la direction, de même que des communications y afférentes effectuées par cette dernière.

Nous tirons une conclusion quant au caractère approprié de l'utilisation par la direction du principe comptable de continuité d'exploitation et, selon les éléments probants obtenus, quant à l'existence ou non d'une incertitude significative liée à des événements ou situations susceptibles de jeter un doute important sur la capacité de l'Association à poursuivre son exploitation. Si nous concluons à l'existence d'une incertitude significative, nous sommes tenus d'attirer l'attention des lecteurs de notre rapport sur les informations fournies dans les états financiers au sujet de cette incertitude ou, si ces informations ne sont pas adéquates, d'exprimer une opinion modifiée. Nos conclusions s'appuient sur les éléments probants obtenus jusqu'à la date de notre rapport. Des événements ou situations futurs pourraient toutefois amener l'Association à cesser ses activités.

Nous évaluons la présentation d'ensemble, la structure et le contenu des états financiers, y compris des notes, et évaluons si les états financiers représentent les opérations et événements sous-jacents d'une manière propre à en donner une image fidèle.

Nous communiquons avec les responsables de la gouvernance au sujet, notamment, de l'étendue et du calendrier prévus des travaux d'audit et de nos constatations importantes, y compris toute déficience majeure du contrôle interne que nous aurions relevée au cours de notre audit.

*MacDonald +  
Murphy Inc.*

Comptables professionnels agréés  
 Experts-comptables autorisés

Antigonish, Nouvelle-Écosse  
 le 14 septembre 2023

	Fonds d'exploitation	Fonds d'investissement	Total (\$) 2023	Total (\$) 2022
<b>Revenus</b>				
Contribution de l'APÉCA	2 312 784 \$		<b>2 312 784 \$</b>	15 721 374 \$
Cotisations et droits d'adhésion	12 550		<b>12 550</b>	12 550
Autres revenus (annexe 1)	68 270		<b>68 270</b>	61 833
Intérêt sur les prêts		516 112	<b>516 112</b>	431 929
Intérêt, autre	51 924	664 007	<b>715 931</b>	251 106
Gain (perte) non matérialisé sur les investissements		(68 670)	<b>(68 670)</b>	(83 330)
	<b>2 455 528</b>	<b>1 111 449</b>	<b>3 556 977</b>	<b>16 395 462</b>
<b>Dépenses</b>				
Consultation				27,224
Provision pour exonération de prêt		(1 250 217)	<b>(1 250 217)</b>	2 603 325
Amortissement	31 055		<b>31 055</b>	35 248
Assemblées générales annuelles	309		<b>309</b>	2 006
Assurance	28 439		<b>28 439</b>	4 035
Intérêt sur les prêts		521 262	<b>521 262</b>	260 512
Exemption d'intérêts sur les prêts				769 332
Frais d'administration de prêt				752 000
Exonération de prêt, réalisé		1 245 830	<b>1 245 830</b>	811 161
Remboursement du fonds de réserve pour pertes sur prêts		686 803	<b>686 803</b>	762 242
Bureau	11 656		<b>11 656</b>	9 351
Autre (annexe 1)	8 836		<b>8 836</b>	18 089
Honoraires professionnels	140 646		<b>140 646</b>	73 792
Projets (annexe 1)	2 166 033		<b>2 166 033</b>	1 979 115
Provision pour prêts douteux		1 060 628	<b>1 060 628</b>	847 169
Loyer et location de matériel	53 668		<b>53 668</b>	45 795
Salaires et avantages	960 186		<b>960 186</b>	927 841
Téléphone	11 512		<b>11 512</b>	10 946
Traduction	45 507		<b>45 507</b>	31 776
Déplacements, réunions et formation	73 471		<b>73 471</b>	46 337
	<b>3 531 318</b>	<b>2 264 306</b>	<b>5 795 624</b>	<b>10 017 296</b>
<b>Excédent (insuffisance) des revenus sur les dépenses</b>	(1 085 790)	(1 152 857)	<b>(2 238 647)</b>	6 378 166
<b>Contribution au fonds d'exploitation à partir du fonds d'investissement</b>	1 047 885	(1 047 885)		
	(37 905)	(2 200 742)	<b>(2 238 647)</b>	6 378 166
<b>Solde de fonds en début d'exercice</b>	592 325	83 703 804	<b>84 296 129</b>	77 917 963
<b>Solde de fonds en fin d'exercice</b>	554 420 \$	81 503 062 \$	<b>82 057 48 \$</b>	84 296 129 \$



**BILAN CONSOLIDÉ**

	Fonds d'exploitation	Fonds d'investissement	Total 2023	Total 2022
<b>ACTIFS</b>				
<b>Actuels</b>				
Encaisse et dépôts à terme (note 3)	2 012 593 \$	26 557 003 \$	<b>28 569 596 \$</b>	31 598 609 \$
Comptes débiteurs (note 4)	318 257	225 421	<b>543 678</b>	907 257
Interfonds débiteur (note 5)	32 803	6 350	<b>39 153</b>	26 610
Frais payés d'avance	5 500		<b>5 500</b>	5 500
Principal dû dans un délai d'un an sur les investissements (note 8)		7 189 876	<b>7 189 876</b>	6 596 025
	2 369 153	33 978 650	<b>36 347 803</b>	39 134 001
<b>Fonds détenus en fiducie (note 6)</b>	615 049		<b>615 049</b>	613 112
<b>Immobilisations (après amortissement, note 7)</b>	186 460		<b>186 460</b>	211 961
<b>Investissements – prêts (note 8)</b>		27 336 977	<b>27 336 977</b>	17 638 132
<b>Investissements – autre (note 9)</b>		848 000	<b>848 000</b>	4 959 686
<b>Prêts du Fonds d'aide et de relance régionale (note 10)</b>		50 901 710	<b>50 901 710</b>	56 340 097
		79 086 687	<b>79 086 687</b>	78 937 915
	3 170 662 \$	113 065 337 \$	<b>116 235 999 \$</b>	118 896 989 \$

**PASSIFS****Passifs à court terme**

Comptes fournisseurs et frais à payer	441 308 \$	626 935 \$	<b>1 068 243 \$</b>	1 300 583 \$
Produit constaté d'avance (note 11)	1 539 644		<b>1 539 644</b>	1 444 127
Interfonds fournisseur (note 5)	20 241	18 912	<b>39 153</b>	26 610
Principal dû dans un délai d'un an sur les passifs à long terme (note 12)		28 728 928	<b>28 728 928</b>	27 678 928
	2 001 193	29 374 775	<b>31 375 968</b>	30 450 248

**Passifs à long terme (note 12)****SOLDES DE FONDS**

Fonds grevés d'affectations externes (note 13)	615 049	80 919 435	<b>81 534 484</b>	83 746 156
Fonds non grevés d'affectations	554 420	583 627	<b>1 138 047</b>	1 163 085
	1 169 469	81 503 062	<b>82 672 531</b>	84 909 241
	3 170 662 \$	113 065 337 \$	<b>116 235 999 \$</b>	118 896 989 \$

**Engagements (note 14)****ÉTAT CONSOLIDÉ DES FLUX DE TRÉSORERIE**

	Fonds d'exploitation	Fonds d'investissement	Total 2023	Total 2022
<b>Activités d'exploitation</b>				
Excédent des revenus sur les dépenses	(1 085 790) \$	(1 152 857) \$	<b>(2 238 647) \$</b>	6 378 166 \$
<b>Éléments sans effet sur la trésorerie :</b>				
Amortissement	31 055		<b>31 055</b>	35 248
Provision pour prêts douteux		1 100 796	<b>1 100 796</b>	903 866
Provision pour exonération de prêt		(1 250 217)	<b>(1 250 217)</b>	2 603 325
Exonération de prêt, réalisé		1 245 830	<b>1 245 830</b>	811 161
Gain non matérialisé (perte) sur les investissements				
<b>Variations des éléments hors trésorerie du fonds de roulement</b>				
Transfert à partir du (vers le) fonds	1 047 885	(1 047 885)		
Comptes débiteurs	492 530	(127 972)	<b>364 558</b>	52 979
Frais payés d'avance				
Interfonds débiteur	4 171	(4 171)		
Comptes fournisseurs	(181 240)	(51 096)	<b>(232 336)</b>	(5 049 591)
Produit constaté d'avance	95 517		<b>95 517</b>	40 268
Interfonds fournisseur				
	404 128	(1 287 572)	<b>(883 444)</b>	5 775 422
<b>Financement et activités d'investissement</b>				
Achat d'équipement	(5 553)		<b>(5 553)</b>	(225 417)
Prêts des CBDC				3 900 000
Augmentation (diminution) des autres investissements		4 110 700	<b>4 110 700</b>	(4 959 686)
Remboursement des prêts des CBDC		7 117 138	<b>7 117 138</b>	7 712 261
Avances de prêts aux CBDC		(17 450 000)	<b>(17 450 000)</b>	(5 450 000)
Investissements auprès des CBDC, nets		(300 000)	<b>(300 000)</b>	
Prêts FARR octroyés				(15 025 356)
Prêts FARR remboursés		4 382 146	<b>4 382 146</b>	3 988 637
	(5 553)	(2 140 016)	<b>(2 145 569)</b>	(10 059 561)
<b>Augmentation (diminution) nette de la trésorerie</b>	398 575	(3 427 588)	<b>(3 029 013)</b>	(4 284 139)
<b>Encaisse et dépôts à terme (en début d'exercice)</b>	1 614 018	29 984 591	<b>31 598 609</b>	35 882 748
<b>Encaisse et dépôts à terme (en fin d'exercice)</b>	2 012 593 \$	26 557 003 \$	<b>28 569 596 \$</b>	31 598 609 \$



# Programmes et services des CBDC

## À propos de nous

Les Corporations au bénéfice du développement communautaire (CBDC) sont des organismes à but non lucratif dirigés par des bénévoles d'entreprises locales qui sont résolus à améliorer la viabilité économique de leur région. Les zones rurales du Canada atlantique recèlent 41 bureaux de CBDC qui ont à cœur le développement des petites entreprises et qui aident les entrepreneurs à trouver des sources de financement, des formations et des ressources.

## Notre mission

Nous avons pour but de contribuer à l'essor des collectivités dans les provinces de l'Atlantique en favorisant l'emploi dans le secteur privé en milieu rural. Dans l'ensemble du Canada atlantique rural, nous travaillons à la création, à l'expansion et à la modernisation de petites et moyennes entreprises.

## Ce que nous avons à offrir aux entrepreneurs

Comme vous le constaterez en découvrant notre gamme de produits exceptionnels, les CBDC ont beaucoup à offrir aux entrepreneurs, qu'ils soient nouveaux ou non.



### Prêt commercial CBDC

Le prêt commercial des CBDC vise à aider les entrepreneurs à obtenir un financement qui leur est inaccessible par les mécanismes conventionnels. Il peut être utilisé aux moments clés du cycle de vie d'une entreprise, comme la création, l'achat ou la planification de la relève.



### Prêt nouvel entrepreneur CBDC

Un financement ciblant les nouveaux entrepreneurs qui démarrent ou achètent leur toute première entreprise.



### Prêt jeune entrepreneur CBDC

Des solutions commerciales sur mesure pour les jeunes entrepreneurs de 18 à 34 ans qui souhaitent démarrer, développer ou moderniser une entreprise et qui ont besoin de financement.



### Prêt entreprise sociale CBDC

Un financement sur mesure conçu pour aider les entreprises sociales du Canada atlantique rural.



### Prêt innovation CBDC

Le prêt innovation vise à soutenir le développement de l'économie du savoir par l'adoption et la commercialisation de technologie par des entreprises rurales.



### Programme d'Aide au travail indépendant (ATI)\*

L'ATI est un atout précieux pour les nouveaux entrepreneurs qui cherchent à devenir chefs d'entreprise. Le programme offre un soutien financier et de l'encadrement au cours des phases de planification et de démarrage de leur entreprise.



### Formation axée sur les compétences

Une formation personnalisée dans des domaines précis comme le développement des marchés, la comptabilité, l'étude de faisabilité et l'analyse de valeur et de rentabilité.



### Programme de services-conseils aux entrepreneurs (SCE)

Le programme permet aux CBDC d'offrir des services-conseils aux petites et moyennes entreprises ainsi qu'aux organismes à but non lucratif du Canada atlantique. Les clients des CBDC, nouveaux comme actuels, peuvent recevoir de l'aide financière et technique par l'entremise d'experts-conseils qui peuvent les soutenir à différents égards.



### Services-conseils pour entreprises

Une expertise-conseil prodiguée aux entrepreneurs, nouveaux ou non, du Canada atlantique.

\* L'ATI est financée par le gouvernement du Canada par le truchement d'ententes sur le marché du travail entre les gouvernements fédéral et provinciaux.

459 rue Murray, C.P. 40 Mulgrave, Nouvelle-Écosse B0E 2G0  
Tél : 902.747.2232 Sans-frais : 1.888.303.CBDC (2232) Télécopieur : 902.747.2019

**[www.cbdc.ca/fr](http://www.cbdc.ca/fr)**